01/07/2010

ECONOMIST&JURIST

Redacción

GESTIÓN DE DESPACHOS. ¿Qué hacer cuando el cliente nos discute la minuta?

Si el cliente nos discute los honorarios antes de empezar propiamente el asunto, no es aconsejable aceptar una reducción porque nos estaremos devaluando a nosotros mismos como profesionales. Ahora bien, si tener a ese cliente en el despacho, resulta muy importante para nosotros, lo aconsejable es ajustar de antemano las tarifas, mucho mejor que tener que rebajarlas con posterioridad a requerimiento de éste porque correremos el riesgo de entrar en una espiral de regateos perniciosa incluso para nuestra imagen como profesionales del Derecho.

Si el cliente discute honorarios después de haber realizado todo el trabajo, tenemos dos opciones: llegar a un acuerdo con él, si nos interesa conservarlo; exigirle lo estipulado con el consiguiente riesgo de perderlo para siempre. Si es un cliente conflictivo, quizás sea mejor dejarle marchar porque un cliente cicatero siempre es un problema a la larga.

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |